

あなたの会社を強力にバックアップ

(有)システムウイング

営業支援システムを開発

り、取引先に対して過去

にどのような接触を行っ

てきたかがデータ化され、一定期間接触がない場合は警告の意味で会社名が赤く表示される。そのほかのすべての機能でも、簡単な操作で緻密な

情報を得ることができ、中小企業の営業にとって

は文字通り「宝」となることが期待できる。

岩崎社長は「商談数を増やすお手伝いをするツールがあれば、売れる仕組みづくりができます。まずは県内で発売して

ますが、ゆくゆくは全国展開を目指しています」と話しており、イベント等にも出展、評判は上々だ。

これに加えて、価格帯は社員一人あたり一カ月で計算すると3000円から利用でき、大手企業向け市販ソフト

と比べると半額以下に抑えられる、中小企業向けならではのきめ細やかなサポートも万全。また、別料金ではあるが、外出先で携帯やP H

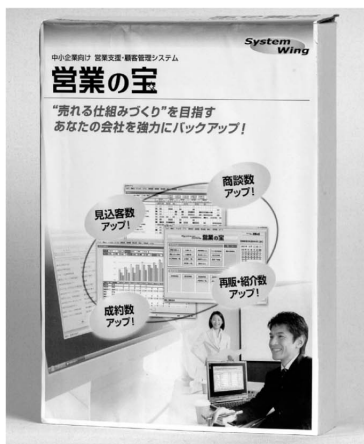
システムのトップページ



岩崎富士男社長

(有)システムウイング(本社青葉区、岩崎富士男代表取締役)が中小企業向け営業支援・顧客管理システム「営業の宝」を開発・発売した。これまで大手企業向けの営業支援ソフトウェアはあったのだが、中小企業に優しい機能性ではなく、価格も高価だったため手が出なかった。「営業の宝」は中小企業向けの営業支援に、中小企業の営業利益増に直接結びつける役割を担うことができるかと期待されている。

プマーケティングの「集客」↓「見込み客フォロー」↓「販売」↓「顧客化」をターゲットベース化し、商談内容や進捗情報が見える形で共有化されていることが特徴だ。たとえば商談管理では、顧客のニーズから商談の問題点、競合情報などがリスト化される。そのため、社員個人だけに商談から顧客管理まですべての負担がかかっていたのが、会社全体で情報を共有、問題に取り組みことができ、万一の欠員にも大きな混乱なくスムーズに引き継ぎができる。また、「営業の宝」には「接触チャート」の機能があ



中小企業向け顧客管理システム「営業の宝」

と比べると半額以下に抑えられる、中小企業向けならではのきめ細やかなサポートも万全。また、別料金ではあるが、外出先で携帯やP H

Sの通信環境を利用してシステムを利用することもできる上、携帯電話そのものでソフトを使用できるように動作環境を拡充することも検討中、時代のニーズにも即した営業支援機能を目指している。

現在、無料体験版CDも配布中なので、少しでも興味を持った企業は、まず無料体験版でソフトの機能を体験してみることから始めてはいいだろうか。「営業の宝」についての問い合わせは、(有)システムウイングまで。

電話番号：022(217)

0375。ホームページ
http://www.ms-j-wing.co.jp/eigyoun_takara/